

MÉXICO

ECONOMÍA DEL DESARROLLO

Gustavo Raúl Zárate Vargas
María Angelina Villafuerte Franco
COORDINADORES



T= Trimestre
FUENTE: INEGI



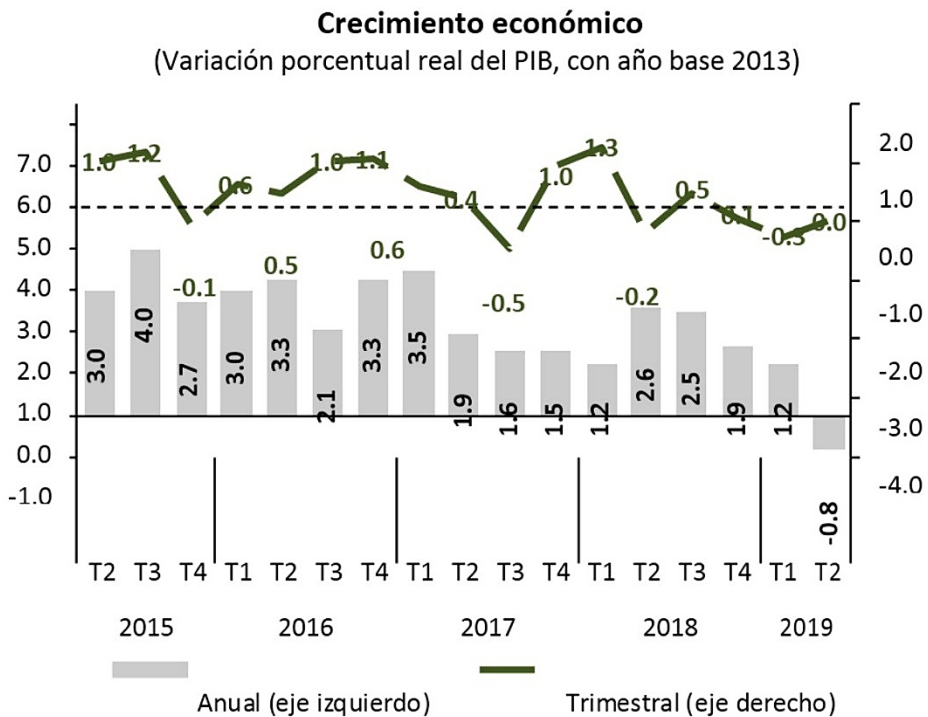
Considerando el argumento de que las exportaciones de manufacturas inducen el crecimiento económico por sus efectos positivos en la inversión y en la productividad laboral, los gobiernos de las economías en desarrollo en general, y de las latinoamericanas en particular, asumieron la liberalización comercial como una de las principales reformas estructurales. Se suponía que este tipo de exportaciones se constituiría en el “motor” del crecimiento en el mediano y largo plazo; sin embargo, en la mayoría de los casos los resultados distan mucho de lo esperado.

Las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China podrían impulsar las exportaciones de México en Estados Unidos, a causa de la transnacionalización dada en la producción que permite trasladar los efectos indirectos de los aranceles bilaterales y desviar el comercio. No obstante, la renegociación del TLCAN puede tener un efecto contrario en el corto plazo, contribuyendo a reducir las exportaciones manufactureras al vecino país, particularmente las de autopartes-automotriz, debido al planteamiento de reglas de origen (RO) más estrictas. En ambos escenarios se prevé un aumento en los flujos de inversión (nacional y foránea), con el objetivo de cumplir con los criterios de mayor integración regional marcados en el Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC).

MÉXICO

ECONOMÍA DEL DESARROLLO

Gustavo Raúl Zárate Vargas
María Angelina Villafuerte Franco
COORDINADORES



T= Trimestre

FUENTE: INEGI



Yolanda Anaís

*Nuestra reina
La que hace que todo sea diferente,
y mantiene viva la esperanza
por un mundo mejor.*

COLECCIÓN PENSAMIENTO Y PRAXIS DE CHIAPAS
PARA EL MUNDO

2



MÉXICO Economía del Desarrollo

Es una edición de la Universidad Autónoma de Chiapas,
Revisada y autorizada para su publicación por sus Coordinadores
Gustavo Raúl Zárate Vargas y María Angelina Villafuerte Franco

POLÍTICAS PÚBLICAS, TERRITORIO Y DESARROLLO
Cuerpo Académico en Consolidación

Facultad de Ciencias Sociales, UNACH
Calle Álvaro Obregón s/n, Colonia Revolución Mexicana
C.P. 29240, San Cristóbal de Las Casas, Chiapas

PRIMERA EDICIÓN 2019

Derechos Reservados Universidad Autónoma de Chiapas (UNACH)

Colección Pensamiento y Praxis de Chiapas para el Mundo

ISBN: 978 607 8533 640 (Volumen)

Diseño y cubierta:

Carlos Alberto Luis Alcázar

D.R. © ***Universidad Autónoma de Chiapas***

Boulevard Belisario Domínguez km 1081, s/n, Terán, 29050
Tuxtla Gutiérrez, CHIAPAS

La composición de interiores y el diseño de cubierta son
propiedad de la Universidad Autónoma de Chiapas.

Editado e Impreso en México / Edited and Printed in México

COLABORADORES

HÉCTOR GUILLÉN ROMO
TERESA LÓPEZ GONZÁLEZ
EUFEMIA BASILIO MORALES
SAMUEL ORTÍZ VELÁSQUEZ
LESBIA PÉREZ SANTILLÁN
ROBERTO VALENCIA ARRIAGA
MICHEL ROJAS ROMERO
ANGIE YURLEY FLÓREZ DÍAZ
MIGUEL ÁNGEL ZEBADÚA CARBONEY
FLOR IVETT REYES GUILLÉN
JULIO CÉSAR CORDERO LÓPEZ
MARIO ALEXIS GAVALDÓN RODRÍGUEZ



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS

Carlos F. Natarén Nandayapa
RECTOR

María Eugenia Culebro Mandujano
SECRETARIA GENERAL

Roberto Cárdenas de León
SECRETARIO ADMINISTRATIVO

Luis Iván Camacho Morales
SECRETARIO AUXILIAR DE RELACIONES
INTERINSTITUCIONALES

Enrique Pimentel González Pacheco
ABOGADO GENERAL

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Campus III

Enrique Antonio Paniagua Molina
DIRECTOR

Miguel Ángel Gómez López
SECRETARIO ACADÉMICO

María Angelina Villafuerte Franco
LÍDER DEL C.A. POLÍTICAS PÚBLICAS,
TERRITORIO Y DESARROLLO

Gustavo Raúl Zárate Vargas
COORDINACIÓN DE ECONOMÍA



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
COMITÉ EDITORIAL Y DE ARBITRAJE**

SEYKA SANDOVAL CABRERA (FE-UNAM)
PRESIDENTE

HÉCTOR GUILLEN ROMO
(UNIVERSIDAD DE PARIS VIII, FRANCIA)

MARÍA ANGELINA VILLAFUERTE FRANCO
(FCS-UNACH)

SAMUEL ORTÍZ VELÁSQUEZ (FE-UNAM)

TERESA S. LÓPEZ GONZÁLEZ
(FES ACATLÁN-UNAM)

JUAN TOLEDO MEDINA (FCS-UNACH)

MARCELA AMARO ROSALES (IIS-UNAM)

ISALIA NAVA BOLAÑOS (IIEc-UNAM)

GUSTAVO RAÚL ZÁRATE VARGAS (FCS-UNACH)

OSCAR LEÓN ISLAS (FE-UNAM)

CÉSAR ARMANDO SALAZAR LÓPEZ (IIEc-UNAM)

JULIO CÉSAR CORDERO LÓPEZ (FCS-UNACH)

CONTENIDO

MIGRACIÓN Y PATRONES DE REPRODUCCIÓN EN ZONAS INDÍGENAS DE LOS ALTOS DE CHIAPAS.....	19
--	----

María Angelina Villafuerte Franco

Gustavo Raúl Zárate Vargas

Flor Ivett Reyes Guillén

Julio César Cordero López

ESTRATEGÍAS TERRITORIALES PARA EL DESEMPEÑO ECONÓMICO DE LOS CAFETALEROS MINIFUNDISTAS. LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES DE CAFÉ DE MOTOZINTLA, CHIAPAS.....	66
--	----

Julio César Cordero López

María Angelina Villafuerte Franco

Gustavo Raúl Zárate Vargas

DEL ROJO AL MIGRANTE, SEGURIDAD Y MILITARIZACIÓN DE LAS FRONTERAS.....	104
--	-----

Miguel Ángel Zebadúa Carboney

LA CRISIS DEL EURO: MÁS ALLA DE CIGARRAS Y HORMIGAS.....	121
--	-----

Héctor Guillén Romo

EL APARATO PRODUCTIVO MEXICANO: ENTRE LAS TENSIONES COMERCIALES ESTADOS UNIDOS – CHINA Y LA RENEGOCIACIÓN DEL TLCAN.....	201
--	-----

Samuel Ortiz Velásquez

LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, EXPORTACIÓN DE MANUFACTURAS Y PRODUCTIVIDAD LABORAL EN MÉXICO.....	231
--	-----

Teresa López González

Eufemia Basilio Morales

CRECIMIENTO LIDERADO POR EXPORTACIONES: UNA EXPERIENCIA FALLIDA EN MÉXICO.....	268
--	-----

Lesbia Pérez Santillán

Roberto Valencia Arriaga

INVERSIÓN EN EDUCACIÓN: UNA CONDICIÓN NECESARIA PARA ESCAPAR DE UNA TRAMPA DE POBREZA.....	291
--	-----

Michel Rojas Romero

CICLICALIDAD Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: UN REEXAMEN DE LA POLÍTICA FISCAL EN MÉXICO.....	305
--	-----

Mario Alexis Gavaldón Rodríguez

POLÍTICA FISCAL: SU INCIDENCIA EN LAS DISPARIDADES REGIONALES DE COLOMBIA.....	329
--	-----

Angie Yurley Flórez Díaz

INTRODUCCIÓN

Considerando el argumento de que las exportaciones de manufacturas inducen el crecimiento económico por sus efectos positivos en la inversión y en la productividad laboral, los gobiernos de las economías en desarrollo en general, y de las latinoamericanas en particular, asumieron la liberalización comercial como una de las principales reformas estructurales. Se suponía que este tipo de exportaciones se constituiría en el “motor” del crecimiento en el mediano y largo plazo; sin embargo, en la mayoría de los casos los resultados distan mucho de lo esperado.

Los débiles efectos multiplicadores en las economías, incluso contradictorios si consideramos el incremento del déficit comercial y procesos de desindustrialización temprana, abrieron el debate sobre si fueron las exportaciones de manufacturas las que elevaron la productividad del trabajo, o, por el contrario, fueron las empresas que contaban previamente con mayores niveles de productividad las que indujeron la dinámica y los cambios en la estructura de las exportaciones, esto es el aumento de las exportaciones de manufacturas.

Las empresas manufactureras que contaban, previo a la apertura comercial, con niveles de productividad mayores al

promedio nacional y del sector, fueron las que estuvieron en condiciones de insertarse en condiciones competitivas al mercado internacional, explicando con ello que los efectos positivos del crecimiento de las exportaciones manufactureras sobre la productividad y la inversión y, en consecuencia, sobre el crecimiento económico, fueron mínimos. Llevándonos a cuestionar la correlación entre liberalización comercial y financiera con el crecimiento económico. Cuestionamiento que sólo incremento su importancia con la crisis de 2007-2008.

El análisis basado en la historia de cigarras y hormigas para explicar la crisis se basa en la idea de que Alemania escapó a la crisis, ya que contrariamente a los meridionales que como la cigarra que gastan sin contar, los alemanes trabajan duro y saben ajustarse a sus medios.

La crisis habría acontecido en Europa porque algunos Estados periféricos habrían pedido prestado demasiado y habrían gastado en exceso. La pequeña Grecia, la arrogante Irlanda y los indolentes ibéricos habrían intentado vivir por encima de sus medios y habrían empujado sus gobiernos a financiar con deuda nacional un nivel de vida muy superior a lo que sus esfuerzos productivos podían permitirles. Esta manera de ver las cosas se acompaña de la convicción de los alemanes de su propia irreprochabilidad y de la necesidad de que las cigarras

sean castigadas incluso si ellos mismos corren el riesgo de absorber una parte del castigo.

Esta perspectiva del fenómeno es simplemente falaz. Como análisis de la causa de la crisis europea, la fábula de *Jean de La Fontaine* nos envía por un camino erróneo. Aunque el déficit de Grecia era ciertamente elevado, Irlanda era un parangón de virtud presupuestal. El presupuesto español estaba incluso en excedente cuando el crac de 2008 estalló y Portugal no mostraba un resultado peor que Alemania en materia de déficit y endeudamiento. La verdadera causa de la crisis de la zona euro no tiene nada que ver con el comportamiento de las cigarras y las hormigas. Se encuentra en la zona euro y particularmente en la invención del euro.

Lo anterior lleva a una paradoja: los pueblos europeos que durante mucho tiempo se habían unido, se dividieron a causa de la moneda común. Inconscientes de los problemas macroeconómicos que originan las uniones monetarias, los europeos crearon un sistema que suprimía todos los amortiguadores de choques y garantizaba involuntariamente que el choque cuando aconteciera – como el de la crisis de los suprime en 2008- sería gigantesco y condenaría Europa a desgarrarse. Las instituciones europeas no fueron concebidas para soportar las ondas de choque de un sismo mundial tan

monumental como el de 2008. Europa entró en una crisis de la cual es ella la única responsable y que amenaza con cuestionar sesenta años de integración europea.

En el caso de Estados Unidos, la crisis puso de manifiesto los riesgos que entraña la liberalización financiera y el agotamiento de la expansión productiva basada en el sector inmobiliario. De entonces a la fecha la trayectoria de crecimiento en Europa y Estados Unidos ha sido diversa, con implicaciones de política que parecen despertar las inclinaciones de neoproteccionismo.

Ante el entorno mundial incierto, que en Norteamérica ha estado marcado por las crecientes tensiones comerciales desatadas por la administración Trump contra China y México, reflejadas en la disputa arancelaria y la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es indispensable discutir las condiciones que presenta el aparato productivo mexicano y su capacidad de respuesta ante el desafío del crecimiento y desarrollo.

Las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China podrían impulsar las exportaciones de México en Estados Unidos, a causa de la transnacionalización de la producción que permite trasladar los efectos indirectos de los aranceles

bilaterales y desviar el comercio. No obstante, la renegociación del TLCAN puede tener un efecto contrario en el corto plazo, contribuyendo a reducir las exportaciones manufactureras al vecino país, particularmente las de autopartes-automotriz, debido al planteamiento de reglas de origen (RO) más estrictas. En ambos escenarios se prevé un aumento en los flujos de inversión (nacional y foránea), con el objetivo de cumplir con los criterios de mayor integración regional marcados en el Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC).

Dado el alto contenido importado de las exportaciones mexicanas, detonar el crecimiento usando un modelo guiado por exportaciones presenta importantes limitaciones. La razón de ello es que el elevado contenido importado provoca un alto efecto traspaso del tipo de cambio a la inflación, por lo que no se puede usar un tipo de cambio competitivo.

El efecto arrastre esperado por las mayores exportaciones es anulado debido a que gran parte del gasto es expulsado del país al adquirir insumos importados. Usando técnicas de insumo producto, encontramos que, si bien se ha tenido éxito en términos de la evolución de las exportaciones, el valor agregado doméstico no ha tenido una participación preponderante en las exportaciones, de manera que el

crecimiento guiado por exportaciones tiene poco efecto o arrastre en la economía mexicana.

En este contexto México que consolida como un país expulsor de mano de obra hacia Estados Unidos, afectando la vida de las comunidades migrantes en dos sentidos: por una parte, la gran cantidad de dólares que se envían a los pueblos y comunidades de los migrantes contribuye a incrementar el ingreso de un gran número de familias; por la otra, la ausencia de mano de obra productiva en la familia ha venido mermando los patrones de organización social y económica de estas mismas comunidades en donde el fenómeno migración se presenta.

Con la llegada de la Guardia Nacional a la frontera sur mexicana el enfoque de la militarización de las fronteras remarca una práctica de Estado ya hecha antes con resultados donde la regla era la contención y expulsión empleando la fuerza. En la actualidad, la reconversión de la política migratoria se basa en el no uso de la fuerza contra los migrantes.

No es novedoso el papel de las fuerzas armadas en la labor antinmigrante. No obstante damos cuenta de que el trato y la ayuda humanitaria contrasta con la anterior política basada en

la fuerza. Observamos una nueva relación con el migrante a cargo de una fuerza letal castrense, que consiste en mostrar – para ello los militares trabajan sin armas de alto nivel- la cooperación mexicana con Estados Unidos, pero en el fondo las fuerzas armadas continúan haciendo el papel de antes: contenedores de la migración hacia el norte con estrategia no bélica. Son, por consiguiente, militares desarmados.

Esta necesidad militar por parte del poder civil acrecienta potencialmente las labores policiacas, de seguridad pública y de seguridad interna.

Analizamos finalmente el caso Chiapaneco considerando la configuración institucional y de reestructuración económica y política de las tres últimas décadas en México, en el marco de las políticas neoliberales, que cambió sustancialmente el entorno territorial de las comunidades rurales de Chiapas, con consecuencias más marcadas y profundas en la región Sierra Mariscal, y en particular el municipio de Motozintla, Chiapas, donde se da cuenta de la relación entre el entorno territorial y el desempeño económico de una empresa cafetalera en reestructuración económica y política.

En el análisis, se delimita el desempeño económico de la organización surgida a partir de la crisis del café de los años

90's, año de inflexión para la actividad cafetalera en Motozintla, y se da una contribución a los estudios que consideran al espacio geográfico y la acción social como elementos que influyen en el desempeño económico de las unidades económicas y al desarrollo local con una dinámica participación de los actores sociales. El estudio de caso presenta una gran relevancia en la medida en que muestra las implicaciones concretas del entorno macroeconómico y global antes discutido.

Seyka Sandoval Cabrera
María Angelina Villafuerte Franco
Gustavo Raúl Zárate Vargas

MÉXICO
ECONOMÍA DEL DESARROLLO

Se terminó de imprimir el 22 de noviembre de 2019 en la Unidad de Impresión y Talleres Gráficos de la Universidad Autónoma de Chiapas, en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas. Los interiores se tiraron en papel cultural de 90 gr. y la cubierta en couché de 120 gr. El tiro fue de 1,000 ejemplares.

LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, EXPORTACIÓN DE MANUFACTURAS Y PRODUCTIVIDAD LABORAL EN MÉXICO

*TERESA LÓPEZ GONZÁLEZ¹
EUFEMIA BASILIO MORALES²*

INTRODUCCIÓN

Bajo el argumento de que las exportaciones de manufacturas inducen el crecimiento económico por sus efectos positivos en la inversión y en la productividad laboral, los gobiernos de las economías en desarrollo en general, y de las latinoamericanas en particular, asumieron la liberalización comercial como una de las principales reformas estructurales. Se suponía que este tipo de exportaciones se constituiría en el “motor” del crecimiento en el mediano y largo plazo; sin embargo, en la mayoría de los casos los resultados distan mucho de lo esperado.

Los débiles efectos multiplicadores en las economías, incluso contradictorios si consideramos el incremento del déficit comercial y procesos de desindustrialización temprana, abrieron el debate sobre si fueron las exportaciones de manufacturas las que elevaron la productividad del trabajo, o por el contrario, fueron las empresas que contaban previamente con mayores niveles de productividad las que indujeron la dinámica y los cambios en la estructura de las exportaciones, esto es el aumento de las exportaciones de manufacturas. En otras palabras, ¿fue la liberalización comercial la que indujo el crecimiento de las exportaciones manufactureras, y

¹ Profesora-investigadora Titular adscrita a la FES Acatlán, UNAM. Email: tere_slg@unam.mx

² Investigadora adscrita al Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Email: ebasilio@iiec.unam.mx

Este trabajo se realizó en el marco del proyecto de investigación PAPIIT IN308919 Restricciones económicas, financieras e institucionales para el desarrollo económico Desafíos de los países en desarrollo ante la globalización.

éstas a su vez estimularon el crecimiento económico por la vía del incremento de la productividad? o ¿fueron las empresas manufactureras que contaban previo a la apertura comercial con niveles de productividad mayores al promedio nacional y del sector, las que estuvieron en condiciones de insertarse en condiciones competitivas al mercado internacional? Si esto último fue lo que sucedió, ello explica que los efectos positivos del crecimiento de las exportaciones manufactureras sobre la productividad y la inversión y, en consecuencia, sobre el crecimiento económico, fueran mínimos.

El objetivo de este trabajo es aportar elementos analíticos y empíricos sobre la relación de causalidad entre exportaciones y productividad laboral en el sector manufacturero, y de forma indirecta derivar algunas observaciones sobre los efectos de la dinámica y estructura de este tipo de exportaciones sobre el crecimiento económico en México. El trabajo se divide en cinco secciones. Después de esta introducción, en la segunda sección se analiza el nuevo enfoque convencional del comercio internacional, haciendo énfasis en la relación que se establece entre la liberalización comercial y el crecimiento económico. En la tercera se presenta la revisión de algunos trabajos empíricos que abordaron el análisis de la relación exportaciones, productividad laboral y crecimiento económico para el caso de la economía mexicana. En la cuarta sección se presenta el modelo econométrico para evaluar la dirección de causalidad entre las exportaciones y la productividad laboral del sector manufacturero mexicano, así como sus resultados. Finalmente, se presentan las principales conclusiones.

La hipótesis que guio la investigación sostiene que las variaciones en las exportaciones totales, más concretamente de las exportaciones de manufacturas, tienen efectos directo y de corto plazo sobre la balanza comercial, mientras que su estructura afecta el crecimiento económico en el largo plazo. Esto último se debe a

que la dinámica y estructura de las exportaciones pueden incidir en algunos factores determinantes del crecimiento económico, como la productividad de los factores productivos y la inversión, pero también pueden genera distorsiones sobre la estructura del comercio exterior de manufacturas. Por ejemplo, el hecho de que las exportaciones de manufacturas dependan de un elevado coeficiente de insumos importados, puede conducir a la conformación de un sector de empresas nacionales y multinacionales “maquiladoras”, que reproducirán la restricción de balanza de pagos al crecimiento de las economías en desarrollo.

EL NUEVO ENFOQUE CONVENCIONAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO.

Las políticas de liberalización comercial en las economías en desarrollo iniciaron en la década de los 1980, y en el caso de las economías latinoamericanas se aplicaron después de la crisis de la deuda externa de 1982, con ciertas variantes en las formas y tiempo según el país. Dichas políticas eran parte de las reformas económicas impuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) como requisito para reestructurar las condiciones del servicio de la deuda externa. Dichas condiciones quedarías plasmadas en el decálogo de recomendaciones del denominado Consenso de Washington (Williamson, 1990), que a finales de esa década fueron impuestas por el FMI a las economías latinoamericanas.

En el caso de las economías latinoamericanas, la desregulación comercial se realizó mediante cuatro estrategias:

- 1) La liberalización unilateral de la economía, que consistió primero en la disminución, y posteriormente en la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias (cuotas, licencias, etc.). La reducción y/o eliminación de estas barreras era parte de los compromisos asumidos por los gobiernos de la región a cambio de la renegociación de la deuda externa.

- 2) La liberalización multilateral mediante la aplicación de las obligaciones derivadas de la adhesión a los acuerdos de apertura comercial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual fue creada entre 1994-1995.
- 3) La liberalización regional promovida por los procesos de integración regional por parte de algunos países, que se registraron a lo largo de la década de 1990, con el propósito de avanzar en la formación de zonas comerciales regionales de libre cambio.
- 4) La liberalización bilateral o por grupos de países mediante la forma de tratados de libre comercio del tipo del TLCAN.

En este contexto internacional, la nueva teoría clásica del comercio internacional complementada con las tesis afines de la teoría del crecimiento endógeno, resucita las supuestas ventajas comparativas del libre comercio cuyo principal argumento sostiene la existencia de abundancia o escasez relativa de los factores de producción en cada país. A partir de esta hipótesis, el enfoque neoclásico del comercio internacional de corto plazo consolida teóricamente el vínculo entre comercio externo y el crecimiento económico mediante el teorema Heckscher-Ohlin. Sin embargo, bajo este modelo de corto plazo no era posible plantear una relación positiva entre el libre comercio y el crecimiento económico de largo plazo, porque la reasignación de los recursos inducida por la apertura comercial tenía un efecto limitado debido a que suponía pleno empleo. En otras palabras, dado este supuesto, era imposible el desplazamiento de la frontera de producción. No obstante ello, según el enfoque neoclásico, el nivel de ingreso se elevaría.

El modelo neoclásico de largo plazo que permitió vincular el comercio internacional con el crecimiento económico se formalizó en el lapso que va de finales de la década de los 1980 y el primer quinquenio de la década de los 1990, esto es, antes y durante la implementación de las políticas de liberalización comercial, con la inclusión en su marco analítico del proceso de globalización y las tesis centrales de la teoría del comercio internacional. A pesar de

esta combinación analítica, los nuevos enfoques convencionales sobre el comercio internacional siguen sustentándose en los principales fundamentos teóricos de la hipótesis de las ventajas comparativas, ya sea en su versión ricardiana o en sus diferentes enfoques neoclásicos, como el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson, así como su complemento el enfoque de la paridad del poder adquisitivo de los tipos de cambio y sus vertientes monetaristas.

En la mayoría de estos enfoques se sustituyeron los supuestos de competencia perfecta y rendimientos constantes a escala de la teoría neoclásica tradicional del comercio internacional por competencia imperfecta y rendimientos crecientes a escala, respectivamente. La inclusión del supuesto de rendimientos crecientes a escala es importante porque implica el reconocimiento de barreras a la entrada y del comercio intraindustria. Por otro lado, estos enfoques retomaron de la teoría del crecimiento endógeno el concepto de progreso técnico como una variable endógena en las funciones de producción y la conceptualización de las economías de escala “dinámicas” vinculadas a la asimilación e innovación tecnológica y procesos de aprendizaje (Keller, 1996, 2001, 2009).

Según el marco teórico de la nueva teoría dominante del comercio internacional, en una economía abierta el crecimiento económico en el corto plazo estará determinado por la demanda agregada, porque la demanda externa estimula la producción interna, la cual está limitada por el reducido mercado local. Entonces, la demanda externa inducirá un incremento en la inversión interna que es reforzada por las economías de escala en la producción. Así, la apertura comercial permite aprovechar el aumento de la demanda externa en el corto plazo que se reflejará en un mayor volumen de exportaciones, debido a que los productos locales serán más competitivos en los mercados internacionales como consecuencia del abaratamiento de los insumos importados generado por la eliminación de los aranceles.

La apertura comercial, más concretamente el incremento de las exportaciones de manufacturas, eliminará el sesgo anti-exportador de los regímenes proteccionistas arancelarios prevalecientes hasta finales de los años 1970 en las economías en desarrollo. En el largo plazo, el efecto expansivo de corto plazo sobre la demanda agregada se desplazará hacia la oferta agregada debido a que la liberalización comercial influirá directamente sobre la inversión y la productividad, dos factores claves de las funciones de producción y, por tanto, del crecimiento económico (Mayer, 2001, 2004).

En general, los distintos enfoques convencionales sobre el comercio internacional sostienen que el libre comercio conduce por sí mismo al desarrollo económico de todos los países, incluidas las economías de los países en desarrollo que presentan una amplia brecha tecnológica con respecto a las economías de los países industrializados. Ello es así, porque estos enfoques sostienen que la liberalización comercial propicia la asignación eficiente de los recursos productivos, lo que se expresa en la maximización del nivel del producto interno, elevación del nivel de empleo, acceso a bienes externos baratos. Además, la liberalización comercial eleva los niveles de consumo y bienestar de la población local, porque induce la convergencia salarial y de ganancias empresariales a nivel internacional. En otras palabras, la apertura del comercio externo induce el a las economías al pleno empleo y al equilibrio de la balanza comercial (Grossman y Helpman, 1989, 1990; Krugman, 1990, 2000; Rivera-Batiz y Romer, 1991; Barro y Sala-i-Martin, 1995).

Bajo la perspectiva del equilibrio general (Kehoe y Kehoe, 1994), la liberalización comercial induce un cambio en los precios relativos en favor de la reasignación de los recursos hacia el sector exportador en detrimento de la producción sustitutiva de importaciones. Se supone que el aumento de las exportaciones inducido por la apertura comercial eleva el coeficiente de exportaciones, en tanto que el aumento en la demanda interna es

satisfecho con bienes importados. Ello reducirá la producción interna e incrementará el volumen de importaciones, lo que a su vez elevará el coeficiente de importaciones. El balance final entre la expansión de la producción exportable y la contracción de la producción interna orientada al mercado local sobre el nivel de la producción y el empleo internos dependerá de la magnitud relativa de dicha expansión y contracción. Aunque, según este enfoque, en el largo plazo el déficit comercial disminuye.

Al respecto es importante hacer tres señalamientos para el caso de las economías latinoamericanas. Primero, el aumento de las importaciones no necesariamente se traducirá en su totalidad y en el mediano plazo, en la caída de la producción interna, ya que, si bien es probable que la apertura comercial estimule la demanda interna de bienes importados nuevos o más baratos por parte de consumidores locales de ingresos medios y altos, también es probable que los sectores de ingresos bajos seguirán demandando bienes producidos internamente. En otros términos, es probable que se presente un tipo de efecto ingreso. Segundo, si bien es poco probable que la desviación de la demanda interna hacia las importaciones contraiga la producción interna total, también es altamente probable que se eleve el valor del déficit comercial, pues este depende de los términos de intercambio y de la relación valor de los coeficientes de exportación e importación (UNCTAD, 1999). Tercero, es probable que el incremento de las importaciones de bienes de capital, intermedios e insumos estratégicos necesarios para la elaboración de manufacturas exportables se conviertan en una vía de modernización del aparato productivo, y que dinamicen la producción interna. Sin embargo, este proceso no es automático, ya que el incremento de la inversión y la productividad de los factores productivos, factores determinantes de la oferta agregada, depende de la estructura y país de destino de las exportaciones, del país de origen de las importaciones y de las políticas públicas que promuevan los procesos de aprendizaje, asimilación,

adaptación e innovación de la tecnología implícita en las importaciones de los mencionados bienes (Rodrik, 1992, 2001, 2004).

La hipótesis sobre la transferencia tecnológica mediante el comercio internacional postulada por los nuevos enfoques convencionales del comercio internacional (Coe y Helpman, 1993; Helpman, 1988,1992; Eaton y Kortum, 1999; Keller, 2000; Bernard et al, 2003), la cual ha sido comprobada empíricamente en las economías del Sudeste asiático (Amsden, 2004), sostiene que el nivel de investigación y desarrollo que los países de origen incorporan en sus exportaciones en general, y de bienes de capital en específico, influye en la productividad de los países de destino de esos bienes (importados). Ello implica, por un lado, que una alta proporción del incremento de las importaciones generado por la apertura comercial corresponde a bienes de capital e intermedios, y por el otro, que el país importador implementa paralelamente a la apertura comercial una política de reindustrialización integral y programas institucionales tendientes a inducir el proceso de aprendizaje y adaptación de las innovaciones tecnológicas implícitas en las importaciones de bienes de capital e insumo estratégicos (Chang, 2003).

La diferencia entre las economías latinoamericanas y las del Sudeste asiático, consiste en que éstas últimas implementaron paralelamente a la apertura comercial una política de industrialización y programas institucionales tendientes a inducir el proceso de aprendizaje y adaptación de las innovaciones tecnológicas (Rodrik, 1992, 1995; Chen, 2007). Esto es precisamente lo que no hicieron las economías latinoamericanas, quienes liberalizaron su comercio exterior de forma acelerada e indiscriminada. Tal fue el caso de México.

La estructura y el origen de las importaciones es importante, porque es posible que los países que compren bienes con alto nivel tecnológico de los países desarrollados también importen bienes

con alto nivel tecnológico y una mayor variedad de bienes e insumos que aquellos países que compran a países con menor desarrollo tecnológico. Aunque, como se ha mencionado ello no asegura que se eleve la producción global y la productividad de los factores productivos en el país importador de dichos bienes, pues entre los determinantes de la oferta agregada y, por ende, del crecimiento económico, el incremento sostenido de la demanda efectiva interna también es un factor importante para inducir la expansión de la inversión y la productividad y, por tanto, estimular el progreso tecnológico (Kaldor, 1967; Palley, 2002, 2003, 2011).

En la mayoría de las economías en desarrollo, y concretamente en las economías latinoamericanas, las importaciones de bienes de capital e intermedios siguen representando un porcentaje importante del total de las importaciones de manufacturas. De tal forma que, los déficits en cuenta corriente y comercial se han mantenido desde la liberalización comercial. De hecho, el déficit de la balanza manufacturera se ha incrementado, lo que provoca que el mismo determine el comportamiento del déficit de la balanza comercial. Por su parte, las brechas tecnológicas y de productividad de los factores productivos a nivel sectorial también se han profundizado en estas economías. Ello es evidencia de que la apertura comercial *per se* no es suficiente para inducir el crecimiento económico en los países en desarrollo; por el contrario, en la mayoría de los casos la apertura comercial profundizó los desequilibrios estructurales característicos de estos países, como los cuellos de botella en el aparato productivo y el déficit comercial. Respecto a los beneficios y costos de la apertura comercial en términos del crecimiento del producto y el empleo en las economías en desarrollo, existe consenso entre los estudiosos del tema, de que los mismos dependen de varios factores, como el grado de heterogeneidad del aparato productivo, el marco institucional, la estructura de las exportaciones e importaciones y el país de destino de sus exportaciones y el país de origen de sus importaciones,

entre otros. Al respecto, estudios del Banco Mundial (2002) y del Fondo Monetario Internacional (2001) sostienen que los costos de ajuste implícitos de la apertura comercial medidos por la tasa de desempleo, son bajos. Ello puede atribuirse a la libre movilidad del trabajo y al hecho de que las economías en desarrollo tienen ventajas comparativas en industrias intensivas en el factor trabajo. De acuerdo con Matusz y Tarr (1999) y Bhagwati (2003), es muy probable que la evaluación de esta condición mediante un modelo econométrico conformado por dos factores de producción (capital y trabajo) concluya que la apertura comercial es favorable.

En la década de 1990, la nueva teoría convencional del comercio internacional se concentró en la investigación empírica para demostrar la existencia de una relación positiva entre la liberalización comercial y el crecimiento económico. Estos resultados fueron utilizados como evidencia empírica para obligar, mediante la presión directa o indirecta de instituciones multilaterales como el Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial de Comercio (OMC), a los gobiernos de los países en desarrollo, entre ellos los latinoamericanos, a liberalizar el comercio exterior, bajo el supuesto de que las exportaciones de manufacturas se convertirían en el “motor” del crecimiento. Por otro lado, esos organismos advertían que el éxito de las políticas de apertura comercial dependía de la modernización y competitividad del aparato productivo, el cual se alcanzaría mediante la liberalización del comercio. Es decir, la liberalización comercial era la condición necesaria y suficiente para mejorar en el corto plazo el desempeño macroeconómico de las economías en desarrollo, porque suponían que la competencia generada por la apertura comercial obligaría a las empresas locales a elevar su eficiencia y productividad. En el mediano y largo plazo, según este enfoque, la misma liberalización comercial crearía las condiciones para que el crecimiento de las exportaciones de manufacturas estimulará el incremento en la inversión y en la

productividad laboral, dos factores determinantes del crecimiento económico en el largo plazo.

REVISIÓN DE LA LITERATURA EMPÍRICA SOBRE LA RELACIÓN EXPORTACIONES MANUFACTURERAS, PRODUCTIVIDAD LABORAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

La supuesta evidencia empírica sobre la existencia positiva entre exportaciones de manufacturas y productividad laboral como resultado de la liberalización comercial, aportada a finales de la década de los 1980 por la nueva teoría del comercio internacional, permitió a esta teoría influir en el diseño de las políticas macroeconómicas de las economías latinoamericanas, con el propósito de inducir la liberalización comercial. Sin embargo, la persistencia, por un lado, de baja tasas de crecimiento del producto y altas tasas de desempleo, y por el otro, elevados déficits de balanza comercial, cuestionan dicho vínculo.

En el caso de las economías latinoamericanas, esta problemática ha sido estudiada en varios trabajos (Palley, 2011; Rodrik, 2000, 2004; Benavente, 2001; Moreno-Brid, 2003; Pacheco, 2009; Bernat, 2015), cuyos resultados empíricos demuestran que la mencionada relación no es directa, y en algunos casos dicha relación no se cumple. Ello, porque en dicha relación intervienen varios factores, como la estructura de las exportaciones e importaciones, el país de origen (industrializado o en desarrollo) de las importaciones, la diversificación geográfica del comercio externo y la existencia de un marco institucional que permita aprovechar las supuestas externalidades y economías de escala del comercio internacional, entre otros.

La investigación empírica realizada por Feder (1982) representó un parteaguas en su momento por dos aspectos relevantes. En primer lugar, porque fue uno de los primeros trabajos formales que estimó funciones de producción mediante el análisis de corte transversal para demostrar la relación positiva entre el crecimiento de las

exportaciones y el crecimiento económico. Segundo, porque su formalidad matemática lo convirtió en un trabajo de referencia obligada para estudios posteriores sobre la temática. De hecho, este trabajo dio origen a la visión denominada como la “Hipótesis del crecimiento económico inducido por las exportaciones” (*The export led-growth hypothesis*)³.

Según Feder (1982), existen dos mecanismos a través de los cuales se transmiten los efectos positivos de las exportaciones sobre el crecimiento económico. El primero está constituido por las externalidades positivas que genera el sector exportador sobre los sectores no exportadores, mediante la introducción de innovaciones técnicas o el aprovechamiento de las economías de escala asociadas a la expansión del mercado. El segundo se deriva del supuesto adoptado por Feder sobre la existencia de un nivel de productividad mayor en el sector exportador, comparado con los sectores no exportadores. Según este autor, el diferencial de productividades puede tener su origen en la mayor competencia a que está sometido el sector exportador, o por la utilización más eficiente de los recursos productivos. Por tanto, siguiendo el razonamiento de Feder, el crecimiento del PIB es estimulado por el crecimiento de las exportaciones siempre que dicho crecimiento esté asociado a las externalidades positivas y a los diferenciales de productividad en favor del sector exportador (Feder, 1982: 63).

Los trabajos empíricos posteriores al de Feder que tenían como objetivo demostrar la *Hipótesis del crecimiento económico inducido por las exportaciones*, presentaron discrepancias en sus resultados econométricos. Según Ram (1985, 1987), dichas discrepancias se deben a que los trabajos basados en análisis de corte transversal

³ Cabe señalar que los trabajos empíricos de Michaely (1977) y Balassa (1978) fueron los primeros que sostenían la existencia de una relación positiva entre la tasa de crecimiento de las exportaciones y distintos indicadores del crecimiento económico. A partir de estos trabajos surgieron otras investigaciones, como la realizada por Bhagwati y Srinivasan (1979), donde se analizan las diferencias de productividad entre las industrias exportadoras y no exportadoras.

supusieron que los parámetros estimados eran iguales para el conjunto de países que conformaron las muestras de esos trabajos. A la misma conclusión llegaron posteriormente Greenaway (1993) y Greenaway y Sapsford (1994).

A lo largo de la década de 1990, cuando la mayoría de las economías latinoamericana habían alcanzado un alto grado de apertura comercial, se publicaron varios trabajos empíricos desarrollados bajo el marco analítico de la nueva teoría del comercio internacional y el crecimiento endógeno (Grossman y Helpman, 1994; Romer, 1990, 1994; Rivera-Batiz y Romer, 1990; Barro y Sala-i-Martin, 1995; Edward, 1993; Coe y Helpman, 1995; Eaton y Kortum, 1999). En estos trabajos se estimaron funciones de crecimiento del producto mediante métodos econométricos sofisticados, cuyos resultados demuestran la existencia de una relación positiva entre la liberalización comercial, el crecimiento de las exportaciones manufactureras y el crecimiento económico. Con base en estos resultados, estos teóricos sostenían que las exportaciones manufactureras podrían convertirse en el “motor del crecimiento” en las economías en desarrollo.

Cabe señalar que en la mayoría de estos trabajos no se hicieron pruebas de causalidad entre el crecimiento de las exportaciones manufactureras y el crecimiento económico. Se asumió *a priori* que el crecimiento de las exportaciones induce el crecimiento económico; en el mismo sentido se argumenta en los informes del Banco Mundial (1999), pues se afirma que las exigencias técnicas y de calidad derivadas de la competencia que enfrentan los sectores exportadores de los países en desarrollo pueden generar en el largo plazo externalidades positivas sobre sectores no exportadores. Al respecto, se enfatizan los efectos positivos de las economías de escala, inversión en capital humano y progreso tecnológico. Este último como resultado del proceso de aprendizaje tecnológico y crecimiento de la productividad que se transmite a través de las empresas exportadoras.

Estas tesis han sido cuestionadas en trabajos empíricos recientes sobre la mencionada relación en el caso de las economías de América Latina, los cuales parten de la hipótesis que sostiene que la relación positiva entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento de la productividad laboral en el contexto de la liberalización comercial, se debe a que las empresas exportadoras que se integraron al mercado internacional contaban previo a la apertura comercial con niveles de productividad mayores al promedio nacional y sectorial. En otras palabras, la relación de causalidad podría ser inversa; esto es, que las empresas más eficientes y con mayor nivel de productividad comparada con la media de las empresas de la rama industrial y del total de empresas del país, fueron las que pudieron convertirse en exportadoras. De ser así, ello explicaría que el incremento de las exportaciones manufactureras presente una relación positiva con el crecimiento económico a través de la productividad laboral, pero la relación de causalidad va de ésta a las exportaciones de manufacturas.

Los trabajos empíricos realizados por Clerides et al. (1998) y Yamada (1998) arrojan resultados en este sentido. En el primer trabajo, los resultados muestran que las empresas exportadoras pueden generar externalidades sobre empresas no exportadoras si las empresas exportadoras se convierten en la práctica en canales de transmisión de los conocimientos adquiridos en su participación en los mercados internacionales. En este punto los autores se refieren concretamente a las mejoras en la infraestructura de transporte internacional y el desarrollo de actividades logísticas de apoyo a la exportación (envase y embalaje, etiquetado, publicidad, etc.). Los resultados de su análisis econométrico demuestran que los costos medios y el nivel de productividad del trabajo de las empresas no se modifican cuando éstas se incorporan a los mercados de exportación, sino que son las empresas con menores costos medios y mayor nivel de productividad las que se convierten en exportadoras. En otros términos, son las empresas con menores

costos medios y mayor nivel de productividad las que tienen más posibilidades de convertirse en empresas exportadoras. Yamada (1998) llega a una conclusión similar al analizar la relación entre el crecimiento de las exportaciones y la productividad del trabajo para los países de la OCDE, para el periodo 1975-1997.

Los resultados de la investigación realizada por Aitken et al. (1997) coinciden con las conclusiones de Clerides et al. (1998), pero aquellos autores hacen una distinción entre las externalidades derivadas de la actividad de exportación en general y las que generan las empresas exportadoras multinacionales. De acuerdo con Aitken et al. (1997), este tipo de empresas son una fuente natural de información sobre las estrategias de los mercados externos y, por ello pueden desempeñar un papel importante en la transmisión de nuevas tecnologías y en la capacitación de trabajadores locales. Además, las empresas nacionales podrían beneficiarse de los canales de distribución establecidos por las empresas exportadoras. En la práctica, esto último será posible si las empresas transnacionales adquieren la mayoría de sus insumos en el mercado local, capacitan a los trabajadores locales y comparten sus canales de distribución con las empresas nacionales. Ello no siempre ocurre en las economías en desarrollo, debido a la ausencia de una política industrial integral que incluya marcos institucionales y programas que promuevan e induzcan los procesos de aprendizaje y el aprovechamiento de las externalidades, que se supone generarían las exportaciones de manufacturas (Rodrik, 2001).

En otros estudios se han considerado factores distintos a los diferenciales de productividad entre las empresas exportadoras y no exportadoras y la generación de externalidades por parte del primer tipo de empresas, para explicar la posibilidad de que el crecimiento de las exportaciones incida en el crecimiento económico. Este es el caso de los trabajos realizados por Esfahani (1991) y Levine y Renelt (1992). En el primer trabajo sus resultados

muestran que la relación positiva entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento del producto se explica por el incremento de las divisas que aporta el incremento de las exportaciones, ya que las divisas son necesarias para financiar el aumento de las importaciones de bienes intermedios y de capital que demanda el crecimiento de las exportaciones.

Este efecto se presentó en los procesos de industrialización de la mayoría de las economías latinoamericanas durante los años 1945-1970, bajo el modelo sustitutivo de importaciones. Las exportaciones de bienes agropecuarios y mineros financiaron las importaciones de bienes intermedios y de capital que demandaba el acelerado proceso de industrialización. Sin embargo, esta estrategia no fue capaz de reducir la dependencia tecnológica y, por tanto, tampoco el desequilibrio estructural de la balanza comercial. El incremento de los coeficientes de importaciones ante un crecimiento del producto (PIB), sea éste generado por un crecimiento en la demanda interna o externa, es uno de los desequilibrios estructurales de las economías en desarrollo.

Los resultados del estudio de Levine y Renelt (1992) muestran que una economía más abierta solo puede crecer a una tasa mayor si existe un vínculo positivo entre crecimiento de las exportaciones y el crecimiento generalizado de la formación bruta de capital fijo en los sectores no exportadores.

En otro grupo de investigaciones empíricas revisadas (Mayer, 1996, 2010; Benavente, 2001; Vos et al., 2002; Rodrik, 2004; Moreno-Brid, 2003; Pacheco, 2009; Ruiz, 2010; Bernat, 2015) que analizan la relación entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico para un país o una muestra de países de América Latina, sus resultados demuestran que, a casi 30 años de la liberalización comercial, ésta no ha generado los cambios estructurales esperados en el aparato productivo. La evidencia empírica (Benavente, 2001; Bernat, 2015) muestra que las exportaciones de bienes primarios intensivos en recursos naturales

siguen registrando una elevada proporción de las exportaciones totales, y el *boom* de exportaciones de manufacturas intensivas en capital están vinculada a las manufacturas tipo “maquila”, las cuales se caracterizan por un elevado componente importado.

Los resultados de la investigación realizada por Fernandes e Isgut (2009) sobre el proceso de aprendizaje derivado de las exportaciones de manufactura en el caso de Colombia, aportan elementos en el sentido de que el proceso de aprendizaje derivado de las exportaciones de manufacturas no es directo, pues el mismo depende de varios factores, como el nivel de productividad previo de las empresas exportadoras, los años de experiencia en la actividad exportadora (exportadoras eventuales, empresas que dejaron de exportar, la entrada de nuevas exportadoras, etc.), entre otros factores económicos e institucionales.

En general, el impacto positivo de la apertura comercial a través de la inversión en el sector manufacturero, el incremento de la productividad laboral y las externalidades y economías de escala que supuestamente generan las empresas exportadoras de manufacturas fue muy limitado. En algunos casos, como México, la liberalización comercial profundizó la estructura heterogenia del aparato productivo y la restricción externa (de balanza comercial) al crecimiento económico (Pacheco, 2009). Al respecto, Mántey (2013) sostiene que, en el caso de las economías en desarrollo, la apertura comercial en ausencia de una política industrial integral y la subordinación de la política fiscal al objetivo prioritario de estabilidad de precios, han provocado un proceso de desindustrialización temprana.

LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, CRECIMIENTO ECONÓMICO Y PRODUCTIVIDAD LABORAL EN MÉXICO.

Bajo el modelo sustitución de importaciones (MSI), México acelera en la segunda mitad de la década de los 1950, el proceso de industrialización dirigido por el Estado y financiado con recursos

públicos. Esta estrategia económica indujo y mantuvo el crecimiento económico hasta mediados de la década de 1970, a tasas de entre 4 y 6 por ciento. Sin embargo, a finales de la década de los 1960 el MSI pierde dinamismo después de haber concluido las dos primeras fases de sustitución liviana, que comprenden la sustitución de bienes de consumo e intermedios. Dejando inconclusa la tercera fase correspondiente a la sustitución de bienes de capital complejos, que le permitiría a la economía mexicana reducir la brecha tecnológica y, en consecuencia, competir de forma más eficiente en los mercados internacionales.

LIBERALIZACIÓN COMERCIAL INDISCRIMINADA *VERSUS* PROTECCIONISMO DISTORSIONANTE

A inicios de la década de los 1970, reaparecen los desequilibrios estructurales de la economía: presiones inflacionarias, déficit externo y déficit fiscal. A ello se sumó la profundización de la concentración del ingreso, con la consecuente agudización de la desigualdad social. Este contexto macroeconómico-social obligó a la administración del presidente Luis Echeverría a adoptar una política económica de “siga y pare”, pues la fragilidad de las finanzas públicas redujo el margen de acción del gobierno. Situación que obligó a recurrir a la deuda externa para financiar la expansión del gasto público para reactivar el crecimiento económico, y de esta forma influir en la distribución del ingreso. En un ambiente de fuga de capitales que se venía registrando desde mediados de 1975, el gobierno se vio obligado a devaluar el peso a finales de 1976, lo que creó las condiciones para la crisis de balanza de pagos, con sus consecuentes efectos recesivos e inflacionarios.

A pesar de la gravedad de la crisis de 1976, ésta sólo duró dos años (1977-1978), pues a finales de 1979 la economía mexicana inició una rápida y extraordinaria recuperación, basada en la explotación y exportación de petróleo financiada con deuda externa. Esta

estrategia se sostuvo, por un lado, en bajas tasas de interés externas, dada la elevada liquidez de los mercados financieros internacionales, y por el otro, en el incremento extraordinario del precio internacional del petróleo. Con tasas de crecimiento del PIB muy por arriba de las históricas, el *boom* petrolero profundizó los desequilibrios estructurales de la economía mexicana, ya que dicho crecimiento dependía en gran medida de la explotación y exportaciones de petróleo y de la dinámica de las actividades económicas y de servicios vinculadas al sector petrolero.

La dinámica económica del *boom* petrolero generó un sobre-calentamiento de la economía que incrementó las importaciones y elevó los precios de los bienes no comerciables, alimentando las presiones inflacionarias por el lado de la oferta. Ello fue seguido de presiones financieras de corto plazo derivadas del servicio de la deuda externa (Ros, 1986). Así, cuando cambiaron las condiciones externas favorables que dieron origen al *boom* petrolero (bajas tasas de interés externas y elevado precio internacional del petróleo) se volvió insostenible el cumplimiento de los compromisos financieros con los acreedores externo, y la extinción de la fuente del crecimiento desaceleró abruptamente la dinámica del PIB. Las condiciones estaban dadas para la irrupción de la crisis de la deuda externa a finales de 1982.

Esta crisis dejó al descubierto la vulnerabilidad y fragilidad de las bases económicas y financieras que sostuvieron el crecimiento extraordinario de la economía mexicana durante 1979-1982. En 1983 la economía fue sometida a políticas macroeconómicas de ajuste estructural y estabilización de corte ortodoxo, cuyo objetivo de corto plazo era controlar la inflación y reducir los déficits fiscal y externo. Paralelamente se aplicaron reformas estructurales radicales orientadas a liberalizar la economía, unas de las primeras reformas instrumentadas en ese sentido fue la liberalización comercial y financiera y la eliminación de la intervención del Estado en la economía. Esto último implicó la reducción del tamaño del

sector público mediante la venta de un amplio número de empresas públicas.

A partir de 1990, se aceleran y profundizan las reformas estructurales tendientes a desregular la economía, al mismo tiempo que se endurece la política macroeconómica que prioriza el control de la inflación adoptada desde 1989, bajo el supuesto de que una inflación baja es una condición necesaria y suficiente para inducir el crecimiento económico estable y sostenido en el largo plazo. Dicha política fue “exitosa” si consideramos la reducción drástica de la inflación en el corto plazo y el saneamiento de las finanzas públicas (Aspe, 1993). Respecto al crecimiento económico, las tasas del 4 por ciento, promedio anual que se registran en 1989-1994, empiezan a perder dinamismo a finales de 1993, cuando dicha tasa se reduce al 2 por ciento. En materia de comercio exterior, la entrada en vigor en 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), concretó los esfuerzos gubernamentales tendientes a orientar la economía hacia el comercio exterior y fortalecer los vínculos comerciales con Estados Unidos y Canadá. Ello aceleró la tasa de crecimiento de las exportaciones y modificó su estructura, pues se incrementan las exportaciones de manufacturas.

A pesar del crecimiento acelerado de las exportaciones de manufacturas a Norteamérica desde la década de los 1990, la tasa de crecimiento del PIB fue débil e irregular comparado con las tasas registradas en los años 1950-1970. Según el discurso del gobierno, la firma del TLCAN, permitiría la inserción eficiente y competitiva de la economía mexicana al comercio internacional, ya que se sostenía que la liberalización comercial era la mejor estrategia económica para aprovechar la expansión de los mercados externos, en particular mediante el incremento de las exportaciones de manufacturas, debido a que este tipo de exportaciones traían consigo innovaciones y desarrollo tecnológico.

ESTRUCTURA DEL MODELO ECONÓMETRICO. HECHOS FÁCTICOS Y DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS

Con el propósito de evaluar la hipótesis que sostiene que son las empresas más eficientes y que contaban previamente con una productividad laboral mayor, comparadas con la media a nivel nacional y la media de las empresas de la rama industrial a la que pertenecen, las que pudieron aprovechar la apertura comercial para convertirse en exportadores, en este apartado se presenta un modelo econométrico para el caso de la economía mexicana, para el periodo 2005-2016, para verificar la dirección de la causalidad entre la productividad laboral y las exportaciones de manufacturas. Ello nos permitirá determinar el vínculo entre las exportaciones de manufacturas y el crecimiento económico en México, para el periodo de estudio.

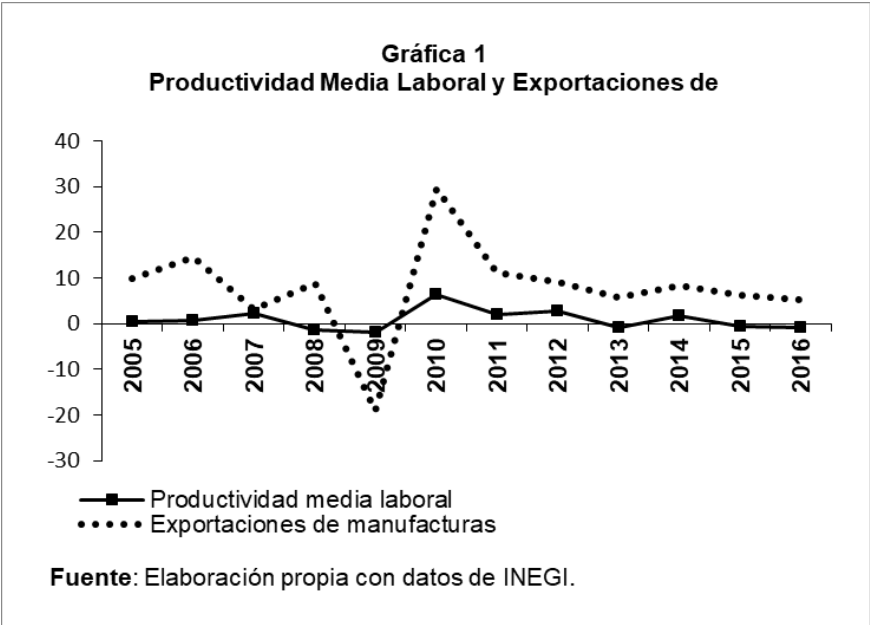
HECHOS FÁCTICOS

Como una primera aproximación a la relación existente entre la productividad media laboral por persona ocupada y las exportaciones en el sector manufacturero, en la gráfica 1 se muestran las tasas de crecimiento de estas dos variables para el periodo 2005-2016. La tendencia de crecimiento de las exportaciones de manufacturas, 10 y 15 por ciento, para 2005 y 2006, respectivamente, se rompe en 2007-2009; es decir, su dinamismo se registra antes y después de la irrupción de la crisis internacional de 2008 cuyo origen fue en EE.UU. En 2010 se registra un crecimiento extraordinario, 30 por ciento; sin embargo, este crecimiento debe tomarse con cautela, pues en 2009 se registró una tasa negativa de 19.2 por ciento. A partir de 2011 se inicia una desaceleración del ritmo, ya que la tasa de crecimiento del 9 por ciento que se registró en este año se redujo al 5 por ciento en 2016.

Este comportamiento hace evidente que la dinámica de las exportaciones de manufacturas está determinada en primer lugar,

por la demanda externa, y más concretamente por la demanda de EE.UU. Por su parte, la productividad laboral se mueve en la misma dirección que el crecimiento de las exportaciones de manufacturas, ello pareciera confirmar la existencia de una relación cointegrante en el tiempo entre ambas variables. En otras palabras, es posible que exista una relación de largo plazo entre las dos variables, debido a que mantienen una tendencia común.

DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS



El modelo econométrico para evaluar la relación entre la productividad laboral y las exportaciones del sector manufacturero se construyó con la información del INEGI sobre la Productividad Media Laboral por Personal Ocupado ($prod_m_t$) y las Exportaciones ($export_m_t$) correspondientes al sector manufacturero, excluye a la industria maquiladora, para el periodo 2005-2016.

El primer paso consiste en identificar si las series de datos seleccionados, $prod_m_t$ y $export_m_t$, se comportan como caminatas aleatorias, para ello se realizaron pruebas de raíces unitarias. De acuerdo con la prueba Dickey-Fuller Aumentada (ADF), la hipótesis

de una raíz unitaria se prueba a través de la estimación del siguiente modelo:

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \gamma_{t-1} + \sum_{i=2}^p \beta_i \Delta y_{t-i+1} + \varepsilon_t$$

La técnica de raíz unitaria consiste en probar la hipótesis nula de $\gamma=0$. Si esta hipótesis se cumple; entonces se dice que la serie y_t tiene una raíz unitaria. Los resultados de las pruebas de raíces unitarias aplicadas a las series de productividad y exportaciones manufactureras se muestran en el Cuadro 1, de acuerdo con estos resultados, no es posible rechazar la hipótesis de la raíz unitaria para las series de $prodm_t$ y $exportm_t$ para el periodo en estudio, cuando la prueba se especifica incorporando constante y tendencia en la parte determinista, cuando se omiten ambos elementos y cuando se incluye constante. La presencia de las raíces unitarias en las series implica que alguna técnica de estimación econométrica que tome en cuenta esta propiedad puede ser apropiada para la correcta modelación de la posible interrelación que exista entre ambas variables (Johansen, 1988). Los resultados del Cuadro 1 nos indican que, dados los tres modelos, la productividad tiene dos raíces unitarias, es decir son $I(2)$; en tanto que las exportaciones presentan sólo una raíz unitaria $I(1)$. Por ello, en el Cuadro 2 se presentan también los resultados de la segunda diferencia de las exportaciones, donde se omite la primera diferencia de ambas (Δ Productividad y Δ Exportaciones). Dicho resultado nos permite concluir que ambas series tienen el mismo número de raíces unitarias, en este caso, dos raíces.

CUADRO 1
PRUEBAS Dickey-Fuller Aumentada para las series
2005-2016

Variable\Modelo	A	B	C
	Prob(t-Statistic)		
Productividad	0.9259 (2)	0.6847 (2)	0.6438 (2)
Δ Productividad	0.0093 (2)	0.0579 (2)	0.1862 (2)
$\Delta\Delta$ Productividad	0.0003 (2)	0.0065 (2)	0.0314 (2)
Exportaciones	0.9901 (2)	0.9253 (2)	0.4771 (2)
Δ Exportaciones	0.0111 (2)	0.0116 (2)	0.0335 (2)
$\Delta\Delta$ Exportaciones	0.0030 (2)	0.0292 (2)	0.0040 (2)

Nota: El número de rezagos se muestra entre paréntesis
(Se utilizó el criterio Schwarz Info Criterion)
Modelo A: No incluye constante ni tendencia.
Modelo B: Sólo incluye constante.
Modelo C: Incluye constante y tendencia.

CUADRO 2
PRUEBAS Dickey-Fuller Aumentada para las series
2005-2016

Variable\Modelo	A	B	C
	Prob(t-Statistic)		
Productividad	0.9259 (2)	0.6847 (2)	0.6438 (2)
$\Delta\Delta$ Productividad	0.0003 (2)	0.0065 (2)	0.0314 (2)
Exportaciones	0.9901 (2)	0.9253 (2)	0.4771 (2)
$\Delta\Delta$ Exportaciones	0.0030 (2)	0.0292 (2)	0.0040 (2)

Nota: El número de rezagos se muestra entre paréntesis
(Se utilizó el criterio Schwarz Info Criterion)
Modelo A: No incluye constante ni tendencia.
Modelo B: Sólo incluye constante.
Modelo C: Incluye constante y tendencia.

RESULTADOS DEL MODELO ECONOMETRICO

Con el propósito de averiguar si entre las series $prodm_t$ y $exportm_t$ existe una relación de equilibrio de largo plazo, se realizó la prueba de Johansen para ambas variables. Los resultados de la prueba de la traza de Johansen se presentan en el Cuadro

3, estos indican la presencia de un vector de cointegración en las series incorporadas en el análisis.

Con el objetivo de estimar la incidencia de las exportaciones de los productos manufacturados sobre la productividad media laboral por persona ocupada en el sector manufacturero y las exportaciones de este sector, se estimó la siguiente ecuación:

$$prodm_t = \alpha + \beta exportm_t + \varepsilon_t$$

donde $prodm_t$ es el logaritmo natural de la productividad media laboral y $exportm_t$ es el logaritmo natural de las exportaciones de los productos manufacturados. La ecuación fue estimada por el método de Johansen. Los resultados de la ecuación se presentan abajo, los números entre paréntesis corresponden a los estadísticos t . La ecuación revela que la elasticidad de la productividad media estimada con respecto a las exportaciones manufactureras resultó ser de alrededor de 7.23, y que tanto el intercepto como la pendiente resultaron estadísticamente significativos.

CUADRO 3
RESULTADOS DE LA PRUEBA DE LA TRAZA DE JOHANSEN

Período	Ho:rango=p	$-T\sum_{l=r+1}^p \ln \left(1-\hat{\lambda}_{r+l} \right)$	Valor-p	95%
2005-2016	p=0	15.49471**	0.7561	0.0758
	p≤1	3.8414	0.01587	0.6891

Nota: *, ** indican el rechazo de la hipótesis nula al 5% de significancia, respectivamente.
Pruebas realizadas en J-Multi 4.23

$$\begin{aligned}
 prodm_t = & 8.6806 + 7.2305 expor_t \\
 & (7.733) \quad (3.687)
 \end{aligned}$$

En los cuadros 4 y 5 se presentan los resultados de las pruebas de diagnóstico, donde observamos que el modelo no presenta ningún problema:

CUADRO 4
PRUEBAS DE NORMALIDAD PARA LOS RESIDUOS DEL MCE

Prueba	Estadístico	Probabilidad
Conjunta	22.1409	0.0008
Asimetría	0.204083	0.7922
Curtosis	5.20446	0.1095

CUADRO 5
PRUEBAS DE DIAGNÓSTICO DEL MCE DE MANERA
CONJUNTA

Prueba	Estadístico	Probabilidad
Autocorrelación		
LM (1)	2.576994	0.6309
LM (2)	13.522027	0.4745
LM (3)	1.047621	0.9025
Heteroscedasticidad		
ARCH-LM(1)	12.024651	0.1979
ARCH-LM(2)	47.0250	0.9386

De los resultados de la regresión se infiere que existe una incidencia de las exportaciones de los productos manufacturados sobre la productividad media laboral por persona ocupada. Lo siguiente es determinar cuál variable causa a la otra, más concretamente, debemos comprobar si las exportaciones del sector manufacturero determinan la productividad media de este sector, como lo sostienen los enfoques convencionales sobre el comercio internacional y la liberalización comercial, o si es la productividad laboral la que determina las exportaciones, como lo sostienen los enfoques heterodoxos sobre el tema, para ello se procedió a realizar las pruebas de causalidad de Granger.

Los resultados de estas pruebas se muestran en el cuadro 6, y los mismos indican que las exportaciones de los productos manufacturados ($exportm_t$) no causan o no permiten anticipar el comportamiento de la productividad media por persona ocupada en dicho sector. Por el contrario, la productividad media por persona ocupada en el sector manufacturero ($prodm_t$) sí causa o permite anticipar el comportamiento de las exportaciones.

CUADRO 6
PRUEBAS DE CAUSALIDAD EN EL SENTIDO DE GRANGER

Hipótesis nula	$\chi^2(5)=$	Valor-p
Productividad sí causa a exportaciones	5.816	0.0546
Exportaciones no causa a productividad	1.378**	0.5019

Nota: *, ** Indican el rechazo de la hipótesis nula al 5 y al 1% de significancia, respectivamente.

Los resultados de dichas pruebas nos permiten concluir que, para el caso de la economía mexicana, es la productividad media por persona ocupada en el sector manufacturero ($prodmt$) la que determinan la dinámica de las exportaciones, como se planeó en la hipótesis que guió esta investigación. En otras palabras, el comportamiento de las exportaciones de manufacturas ($exportmt$) no causa la $prodmt$ o no permite anticipar el comportamiento de la de ésta. Estos resultados empíricos coinciden con los resultados de las investigaciones de Aitken et al. (1997), Clerides et al. (1998) y Yamada (1998).

A MANERA DE CONCLUSIÓN

Los resultados econométricos sobre la relación de causalidad entre la productividad media laboral y las exportaciones de manufacturas en México, para el periodo 2005-2015, muestran que es la productividad laboral la que determina la dinámica de las exportaciones manufactureras. Evidencia empírica que coincide con los resultados de las investigaciones de Aitken et al. (1997), Clerides et al. (1998) y Yamada (1998).

Por otro lado, estos resultados corroboran que el principal determinante de las exportaciones de manufacturas mexicanas es la demanda de la economía estadounidense, así lo demuestra el menor crecimiento de las exportaciones de manufacturas a partir de la crisis internacional de 2008, cuyo origen estuvo en los EE.UU.

En este sentido, podemos sostener que el ciclo de la economía mexicana y la política comercial de México sigue estando determinado por el ciclo de dicha economías, con mayor fuerza a partir de la firma del TLCAN.

La ausencia de una relación de causalidad positiva entre el crecimiento de las exportaciones de manufacturas y el crecimiento del producto, como lo sostiene la nueva teoría del comercio internacional y la teoría del crecimiento endógeno, se debe, en primer lugar, a que la dinámica de las exportaciones está determinada por la demanda externa, y en segundo lugar, a que la productividad laboral determina a las exportaciones de manufacturas. En otras palabras, los beneficios de la apertura comercial solo pudieron ser aprovechados por las empresas con menores costos medios y mayor nivel de productividad, lo que les permitió convertirse en empresas exportadoras. Por ello, la liberalización comercial no generó los cambios estructurales en el aparato productivo de la economía mexicana. Además de que, el crecimiento extraordinario de las exportaciones de manufacturas ha estado asociado a un elevado ritmo de crecimiento de las importaciones de manufacturas, lo que configuró una industria “maquiladora” y, en consecuencia, la reproducción de la restricción externa (déficit comercial) al crecimiento económico en México.

A los desequilibrios que genera la industria maquiladora en el aparato productivo debido a sus elevados componentes importados, se suman los efectos negativos en la distribución del ingreso a nivel sectorial y regional. Ello, debido a que esas industrias intensivas en trabajo, contratan a sus trabajadores con bajos salarios y nulas prestaciones sociales.

Las exportaciones de bienes primarios intensivos en recursos naturales siguen registrando una elevada proporción de las exportaciones totales, y el *boom* de exportaciones de manufacturas intensivas en capital están vinculada a las manufacturas tipo “maquila” cuya producción es realizada por empresas

transnacionales que cuenta con externalidades positiva otorgadas por sus gobiernos

Los elevados coeficientes de exportación e importación de manufacturas son indicadores del mayor grado de inserción de la economía mexicana al mercado internacional, pero ello profundizó las asimetrías del comercio exterior. Por un lado, los coeficientes de importaciones de manufactureros aumentaron a un ritmo mayor que los coeficientes de exportaciones de manufacturas, y por el otro, la dependencia de las exportaciones de manufacturas de la demanda de los EE.UU. se profundizó.

BIBLIOGRAFÍA

Aitken B., G. H. Hanson y A. E. Harrison (1997), "*Spillovers, foreign investment, and export behavior*", ***Journal of International Economics***, Vol. 43, p. 103- 132.

Amsden, Alice H. (2004). "*La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia*", ***Revista de la CEPAL***, Núm. 82, abril. p. 75-90

Aspe, A. P. (1993). ***El camino mexicano de la transformación económica***, Fondo de Cultura Económica.

Banco Mundial (1999), "*Dealing with commodity price volatility in developing countries: proposal for a market-based approach*", ***Paper for the Roundtable on Commodity Risk Management in Developing Countries***, Washington, DC.

_____ (2002). ***Global economic prospects and the developing countries***.

Barro, R. y Sala-i-Martin, X. (1995). ***Economic growth***. New York, NY: McGraw-Hill.

Balassa, B. (1978). "*Export and economic growth: Further evidence*", ***Journal of Development Economics***, No. 5, p.181-189.

Benavente, J. Miguel (2001). *“Exportaciones de manufacturas de América latina: ¿Desarme unilateral o integración regional?”*, **CEPAL-ECLAC, Serie Macroeconomía del desarrollo**, No. 3, Santiago, Chile.

Bernat, G. (2015). *“Tipo de cambio real y diversificación productiva en América del Sur”*, **CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas**, No. 43, Santiago, Chile.

Bernard, A.B., J. Eaton, J. B. Jensen y S. Kortum (2003). *“Plants and productivity in international trade”*, **The American Economic Review**, Vol. 93(4), septiembre, p. 1268-1290.

Bhagwati, J. y T. N. Srinivasan (1979). *“Trade policy and development”*, in R. Dornbush y J. A. Frankel (Eds), **International economic policy theory and evidence**, Baltimore, John Hopkins University Press.

Bhagwati, J. (2003). *“In defense of globalization”*, Council of Foreign Relations, Oxford: Oxford University Press. **Perspectives** No. 8 (1), pp. 3-22.

Chang. Ha-Joon (2003). ***Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective***, Anthem Press, Londres

Chen, Shyh-Wei (2007). *“Exactly what is the link between export and growth in Taiwan? New evidence from the Granger causality test”*, **Economics Bulletin**, Vol. 6 (7), pp. 1-10

<http://economicsbulletin.vanderbilt.edu/2007/volume6/EB-06F40006A.pdf>. (Fecha 25/11/2016)

Coe, D. T y E. Helpman (1993). *“International R&D spillovers”*, **NBER Working Paper**, No. 444.

Clerides S., S. Lach y J. Tybout, (1998). *“Is learning by exporting important?.Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico and Morocco”*, **Quarterly Journal of Economics**, No. 113, p. 903-948

Eaton, J. y Kortum, S. (1999). "International technology diffusion: Theory and measurement", **International Economic Review**, No. 40, p. 537-570

Edwards, S. (1993). "Openness, trade liberalisation and growth in developing countries", **Journal of Economic Literature**, No. 31, p. 1358-1393.

Esfahani, H. S. (1991). "Exports, imports, and economic growth in semi-industrialized countries", **Journal of Development Economics**, No. 35, p. 93-116.

Feder, C. (1982). "On exports and economic growth", **Journal of Development Economics**, No. 12, February-April, p. 59-73.

Fernandes, Ana M. y Alberto E. Isgut (2009). **Learning-by-Exporting Effects: Are They for Real?**, World Bank http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/A.Fernandes_LearningByExportingEffects.pdf. Fecha visita: 10/12/2016

Fondo Monetario Internacional (2001). "**Trade liberalization and the developing countries**", noviembre.

Greenaway, D. (1993). "Liberalizing foreign trade through rose tinted glasses". **Economic Journal**, No. 103, p. 208-223.

Greenaway, D. y Sapsford, D. (1994). "What does liberalisation do for exports and growth?", **Weltwirtschaftliches Archiv**, No. 130, p. 152-174.

Grossman, G. M. y E. Helpman (1989). "Product development and international trade", **Journal of Political Economy**, Vol. 97.

_____. (1990). "Trade, innovation and growth", **American Economic Review**, American Economic Association, Vol. 80(2), May

_____ (1994). "Endogenous innovation in the theory of growth", ***Journal of Economic Perspectives***, Vol. 8 (1), p. 23-44

Helpman, E. (1988). "Growth, technological progress and trade", ***NBER Working Papers*** No. 2592, National Bureau of Economic Research, INC.

_____ (1992). "Endogenous macroeconomic growth theory", ***European Economic Review***, abril.

Johansen, S. (1988). "Statistical analysis of cointegration vectors", ***Journal of Economic Dynamics and Control***, Vol 12(2-3), p. 231-254.

Kaldor, N., (1967). ***Strategic factors in economic development: Liberalization attempts and consequences***, Ballinger, Cambridge, M.A.

Keller, W. (1996). "Trade and the transmission of technology", ***SSRI Working Paper*** No. 9620R, University of Wisconsin, Madison, WI, March 1997.

_____ (2000). "Do trade patterns and technology flows affect productivity growth?", ***World Bank Economic Review***, World Bank Group, Vol. 14(1).

_____ (2001). "International technology diffusion", ***NBER Working Papers*** No. 8573, National Bureau of Economic Research, Inc.

_____ (2009). "International trade, foreign direct investment, and technology spillovers", ***CEPR Discussion Papers*** No. 7503, C.E.P.R. Discussion Papers.

Kehoe, P. y T Kehoe (1994). "Capturing NAFTA's impact with applied general equilibrium models", Federal Reserve Bank of Minneapolis, ***Quarterly Review***, No. 18

Krugman, P. (1990). "*Endogenous innovation, international trade and growth*", en P. Krugman, ***Rethinking international trade***, MIT Press, Cambridge.

Krugman, Paul (2000). "*Technology, trade and factor prices*", ***Journal of International Economics***, Elsevier, Vol. 50(1), February

Levine, R., Renelt, D. (1992). "*A sensitivity of cross country growth regressions*", ***American Economic Review*** No. 82, p. 946-963.

Mántey, Guadalupe (2013). "*¿Conviene flexibilizar el tipo de cambio para mejorar la competitividad?*", ***Revista Problemas del Desarrollo***, Vol. 175 (44), octubre, p. 9-32

Matusz, S.J. y D. Tarr (1999). "*Adjusting to trade policy reform*", ***World Bank Working Paper*** No. 2142, Washington D.C.

Mayer, Jörg (1996). "*Implications of new trade and endogenous growth theories for diversification policies of commodity-dependent countries*", ***UNCTAD Discussion Papers*** No. 122, United Nations Conference on Trade and Development.

_____ (2001). "*Technology diffusion, human capital and economic growth in developing countries*", ***UNCTAD Discussion Paper*** No. 154, UNCTAD Geneva.

_____ (2004). "*Export dynamism and market access*", ***Journal of Economic Integration***, Special Issue, 19.

_____ (2010). "*Global rebalancing: Effects on trade flows and employment*", ***UNCTAD Discussion Papers*** No. 200, United Nations Conference on Trade and Development.

Michaely, M. (1977). "*Exports and Growth*", ***Journal of Development Economics*** No. 4, March, p. 49-53

Moreno-Brid, J. Carlos y E. Pérez (2003). *“Liberalización comercial y crecimiento económico en Centroamérica”*, **Revista de la CEPAL**, No. 81, diciembre.

Palley, T. (2002). *“A new development paradigm: Domestic demand-led growth”* **Foreign Policy in Focus Discussion Papers**, September. online: <<http://www.fpif.org/>>

_____. (2003). *“Export-led growth: Evidence of developing country crowding-out?”* en Arestis et al. (Eds.), **Globalization, Regionalism, and Economic Activity**, Cheltenham: Edward Elgar.

_____ (2011). *“The rise and fall of export-led growth”*, Levy Economics Institute, **Working Paper** No. 675, July

Pacheco, L. Penélope (2009). *“Efectos de la liberalización comercial en el crecimiento económico y la balanza de pagos en América Latina”*, **Revista Investigación económica**, Vol. LXVIII, enero-marzo. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.

Ram, R. (1985). *“Exports and economic growth: Some additional evidence”*, **Economic Development and Cultural Change**, No. 33, p. 415-425.

Ram, R. (1987). *“Exports and economic growth in developing countries: Evidence from Time-Series and Cross-Section Data”*, **Economic Development and Cultural Change**, No. 36, p. 51-72.

Rivera-Batiz, L., y P. Romer, P. (1990). *“Economic integration and endogenous growth”*, **NBER Working Papers** No. 3528, National Bureau of Economic Research

Rivera-Batiz, L., y P. Romer, P. (1991). *“Economic integration and endogenous growth”*, **Quarterly Journal of Economics**, mayo.

Rodrik, D. (1992) "*The limits of trade policy reform in developing countries*", **The Journal of Economic Perspective**, Vol. 6(1), p. 87-105.

_____ (1995). "*Getting interventions right: How South Korea and Taiwan grew rich*", **Economic Policy** No. 20.

_____ (2000). "Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them", **NBER Working Paper** No. 7540, Cambridge MA. National Bureau of Economic Research

_____ (2004). "*Getting institutions right*", **CESifo DICE Report**, Harvard University, April.

Romer, P. (1990). "*Endogenous technical change*", **Journal of Political Economy**, vol. 98.

Romer, P. (1994), "*The origins of endogenous growth*", **Journal of Economic Perspectives**, 8 (1).

Ros, J. (1986). "*Del auge petrolero a la crisis de la deuda. Un análisis de la política económica en el periodo 1978-1985*", en R. Thorp y L. Whitehead (Eds.), **La crisis de la deuda en América Latina**, Siglo XXI, Colombia.

Ruiz N. P. (2010). "Costos unitarios laborales verticalmente integrados por rama en México y Estados Unidos, 1970-2000", **Revista de Investigación Económica**, Vol. 69(273), Facultad de Economía, UNAM; México, p. 15-54

UNCTAD (1999). **United Nations Conference on trade and development Report annual. Fragile recovery and risks Trade, finance and growth.**

Vos, Rob, L. Taylor y R. Paes de Barros (Eds) (2002). **Economic liberalisation, income distribution and poverty. Latin America in the 1990s**, Cheltenham (UK), Northampton (USA), Edward Elgar Publishers.

Williamson, J. (1990). ***Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*** Washington, Institute for International Economics.

Yamada, H. (1998). "A note on the causality between exports and productivity", ***Economics Letters*** No. 61, p. 111-114.